

УДК 378:330.16.13

**Олійник Павло Вікторович**

*студент факультету маркетингу*

*Київського національного економічного університету*

*імені Вадима Гетьмана*

**Олейник Павел Викторович**

*студент факультета маркетинга*

*Киевского национального экономического университета*

*имени Вадима Гетьмана*

**Pavlo Oliinyk**

*Student of the Faculty of Marketing of the*

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

**ЗАХІДНА І АЗІАТСЬКА ЕКОНОМІЧНІ КУЛЬТУРИ: СОЦІАЛЬНО-  
ФІЛОСОФСЬКИЙ АНАЛІЗ**

**ЗАПАДНАЯ И АЗИАТСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КУЛЬТУРЫ:  
СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ АНАЛИЗ**

**WESTERN AND ASIAN ECONOMIC CULTURES: SOCIO-  
PHILOSOPHICAL ANALYSIS**

*Анотація.* В роботі розглянуто так поняття як західна і азійська економічні культури. Визначено відмінності між цими поняттями в розрізі різних підходів науковців, культур і суспільств. Проведено компаративний аналіз щодо розуміння західної і азійської економічних культур. Виділено основні відмінності між даними культурами

*Ключові слова.* Аналіз, культура, економіка, концепція, менеджмент, соціальний.

*Аннотация.* В работе рассмотрены так понятие как западная и

*азиатская економічні культури. Визначено відміння між цими поняттями в разрізні різних підходів учених, культур і обществ. Проведено компаративний аналіз в розумінні західної і азиатської економічних культур. Виділено основні відміння між даними культурами*

**Ключевые слова:** *анализ, культура, экономика, концепция, менеджмент, социальный.*

**Summary.** *In this paper, the concept of Western and Asian economic cultures is considered. The differences between these concepts in the context of different approaches of scientists, cultures and societies are determined. A comparative analysis of the understanding of Western and Asian economic cultures has been conducted. The main differences between these cultures are highlighted*

**Key words:** *analysis, culture, economy, concept, management, social.*

**Постановка проблеми.** Предметом дослідження є визначення та характеристика інституційних чинників, за рахунок яких у наші часи країни Західної Європи зробили рішучий поступ на шляху суспільно-економічних ринкових реформ. У той самий час країни Східної Європи, розпочавши реформи в себе, втілити в життя зміст цих реформ не змогли і до сих пір продовжують наслідувати старі звичаї в своїй економічній діяльності.

**Аналіз останніх публікацій.** Окремі питання формування, розвитку, трансформації, становлення нової політичної еліти, особливостей функціонування та впливу економічної культури на різні сторони соціально-економічної та іншої діяльності знайшли своє відображення в наукових розробках і роботах українських та російських учених: В.П. Андрущенко [1], В.М. Ворони [10], Л.В. Губерського [1], М.Ф. Головатого [2-3], Н.І. Михальченка [1], С.С. Сливки [5; 6], Є.І. Суїменка [10], А.В. Сур'як [8], О.В. Турчинова [9], О.Ю. Янбулатової [11].

Виділення раніше не вирішених частин загальної проблеми. Міф «всеперемагаючого індивіда» заперечує соціальні корені індивіда і втілений в образі "self made man", який нікому нічого не винен. Це подання не враховує інтереси і права людей, які підтримували даного індивіда на різних етапах його становлення.

**Мета статті** – виділити основні тези і поняття західної і східної економічних культур, зрозуміти їх особливості функціонування. Дослідити їх вплив на сьогоденне суспільство і економічні інститути.

**Виклад основного матеріалу.** Між розвинутими країнами капіталістичної системи існують кардинальні відмінності на рівнях повсякденного життя, соціального змісту праці, відношення до бізнесменів, стилю управління персоналом, тактики угод. Для аналізу даних відмінностей застосовуються сім критеріїв: правила і виключення з правил; конструкція і деконструкція; спосіб управління; сприйняття зовнішнього світу; синхронізація процесів; вибори керівництва; рівність шансов. Ці феномени створюють індивідуальне багатство, добробут держав і утворюють універсальну систему цінностей, яка пояснює вплив культури на економічний вибір.

Практична реалізація даної системи цінностей залежить від семи пар універсальних цінностей: універсалізм - партикуляризм; аналіз - синтез; індивідуалізм - колективізм; зовнішня – внутрішня керованість; послідовність - синхронність; особисті успіхи - призначення на посаду; рівність - ієрархія. Поведінка будь-якого індивіда - культурний факт, в основі якого лежить конфлікт цінностей.

США вважаються зразком розвиненого капіталізму. Культура цієї країни базується на ідеї універсалізму, яка сприяє утворення багатства, але одночасно породжує ряд негативних наслідків: ідеалізацію точних наук; застосування їх результатів в промисловості і культури; загальну бюрократизацію життя і поведінки.

Наприклад, в управлінні корпораціями домінує американська наука управління, яка включає постулат про ефективність універсальних законів управління. На цій основі в США виникли, а потім розповсюдились по світу школи бізнесу і менеджменту. Однак німці і японці відкидають американську науку управління: «Застосування єдиної системи законів управління до керівництва похоронної контори та виробництва напівпровідників безглуздо.

Немає ніяких доказів того, що такі закони можна відкрити і що вони взагалі існують. Це - питання принципу, прийнятого в культурі США. Тільки країна з тривалою традицією кодифікації переконана в існування якихось «законів управління» [3, с. 182].

Закони управління породили і посилили універсальну бюрократизацію США. В результаті законодавцями моди виступають такі сфери, які можна кодифікувати (а не найбільш важливі в даній ситуації). Економіка, фінанси, право виявляються важливішими творчих здібностей, людських зв'язків і якості товарів. Економісти-фінансисти-юристи стали пануючими групами англо-американського товариства [4, с. 57]. При цьому, співпрацю вони розуміють як техніку виконання вказівок. І не враховують головний сенс співпраці - здатність людини до висування несподіваних ідей і рішень. Звідси головним наслідком американського універсалізму є зростання злочинності, соціальної, управлінської та політичної брехні, параліч всієї культури.

У США аналіз переважає над синтезом і панує метод дилем, який включає переконання в об'єктивності фактів. Але це переконання є особлива властивість культури і людська схильність. Ця схильність характерна для Англії і США - факти вважаються фундаментальніші ніж контексти. В Азії такої властивості не існує. Будь-які факти сприймаються і інтерпретуються в рамках контексту. Тому положення «Факти не брешуть» і «Контекст не обманює» рівнозначні [2, с. 67]. Проблема зводиться до американської віри в об'єктивізм. Ця віра протистоїть азіатському переконанню: будь-яке знання є відносним, оскільки спостереження речей і людей без певних намірів

неможливо і небажано.

В англо-американській культурі метод дилем пов'язаний з пануванням договору. Договір дослівно означає дати слово і є необхідною чеснотою. Еталон договору - союз людини з богом, на підставі якого пуританин віддавав йому свою душу. В інших культурах чеснота не зводиться до слів. вона розуміється як духовність (а не загальні закони і права) і знаходить різні сенси в залежності від обставин. Наприклад, для японців і французів людські зв'язки важливіше договору. При зміні ситуації договір можна порвати (або переформулювати) заради спільного прибутку.

Американці вважають будь-яке порушення договору моральним проступком і юридичним злочином. По суті, таке трактування договору висловлює інтереси юристів. Ця група займає панівне становище в США (всі фірми наймають на роботу юристів) і сильно впливає на американську культуру, в тому числі економічну.

Американський стиль управління визначає межі аналітичного розуму. Цільове управління вимагає від підлеглих самостійного визначення цілей. Їх досягнення стає мірою успіху і оцінки менеджерів і робітників. Але загальна властивість аналітичних культур - поділ голови і рук, слова і справи, думки і дії. Останнім часом до цього додався географічний поділ - мозок корпорації знаходиться в Чикаго, а руки в Мексиці або на Філіппінах.

Прагнення до аналізу і диференціації пригнічує інтеграцію і породжує бюрократію. Офіси та бюро - це різновиди традиційної фабрики, в якій безліч чиновників займаються по черзі різними пунктами рішення одного питання. Тому всі недоліки бюрократії (описані М. Вебером та іншими дослідниками) - постійна властивість американських корпорацій і урядових агентств. В кінці ХХ ст. найрозвиненіша країна стала найбільш бюрократизованою. До того ж в ній сильно розвинено повсякденне та інституційно внутрішнє шпигунств. Кожен начальник (і не тільки ФБР) прагне мати своїх сексотів [8].

Американська культура включає універсальну віру в прибуток, згідно з

якою всі проблеми можна розв'язати з його допомогою. Індивідуалізм - суттєвий елемент культури США - втілений в міфі «всеперемагаючого індивіда» і виражається в наступних недоліках: ігнорування потреб спільнот; мінливість і внутрішня керованість американських менеджерів, які постійно змінюють місце роботи заради підвищення доходів; повільна реакція на зміни середовища. Міф «всеперемагаючого індивіда» заперечує соціальні корені індивіда і втілений в образі "self made man", який нікому нічого не винен. Це подання не враховує інтереси і права людей, які підтримували даного індивіда на різних етапах його становлення. Сучасна практика консультацій (експертизи) за будь-яких питань - чисто американський винахід і наслідок цього міфу. Саме делегування «мудрого індивіда» для поправки положення (в групі, на підприємстві, на нижчих рівнях управління) індивідуалістично. Передбачається, що кожна людина - мудрець, який йде в поодиночку по життєвому шляху і несе рятівне знання в глибині душі. Цей міф веде до «Трагедії загальних благ», типовою для індивідуалістичних економік.

Ставлення до законів в США теж своєрідне, якщо індивід готовий нести покарання за порушення законів, він глибоко поважає закони, які повинні бути справедливими завжди і всюди. Приватне щастя - результат соціальної адекватності індивідів.

З часу «антитрестівського закону» американці негативно відносяться до великих економічних структур. американці вважають будь-які зв'язки і групи такого типу таємними, своєкорисливими, корумпованими і зводять до мінімуму особистий внесок кожного члена. У цьому є резон. Великі структури - це безліч груп змовників, які об'єднуються заради власної користі, переваги над іншими групами, і нехтують загальними інтересами [5, с. 89].

Групові зв'язки ведуть до того, що «злочинські змови» в нинішні часи охопили промисловість, профспілки, фахівців і уряд. Всі шукають жертву у

вигляді «загального блага». Так компрометується ідея союзу, який кваліфікується як підготовка до пригнічення неорганізованих індивідів.

Наслідок такого стану речей - «суспільство нульової суми» (За визначенням Л. Туроу): якщо один індивід (група) виграє, інший втрачає. Тому жодна група інтересів не бажає діяти. В результаті виникає «блоковане суспільство» (М. Кроз'є) - індивідуальні інтереси блокуються безліччю групових інтересів [6].

Наступний фактор створення багатства - розуміння часу. Уявлення про час фіксують значущі характеристики людини і культури. Метафора часу вібрує від бігу (Прагнення до мети) до танцю (координація рухів). З неї випливають дві концепції часу: як об'єктивної послідовності подій, руху вперед, лінійного росту; як суб'єктивного кола, в якому «зараз» впливає з минулого для впливу на майбутнє.

Обидві концепції мають корисність і цінність. але вивчення культур показує, що в них панує одна концепція часу. Американці схиляються до першої. Віра в об'єктивний безособовий порядок - продукт з'єднання універсалізму з аналітичним способом думки. У США з'явився перша економічна культура, в якій робітники і менеджери змагалися з годинником - виконували все більше число завдань за все менший період часу при прискоренні машин і конвеєрів [7, с. 348]. Недоліки такої економічної культури різноманітні: небажання втрачати час; здійснювати тривалі інвестиції; ставлення до робітників кадрів як до дорогим частинам машини. В інших культурах (Франція, Німеччина, Японія) поширений Синхронічний образ часу воно сприймається як рух вперед-назад, розширення-стиснення. Конфлікт зазначених концепцій часу виражається в двох типах менеджерів.

Послідовний менеджер відрізняється наступними властивостями: зайнятий однією справою в один період часу; ділить час на частини; сконцентрований тільки на працю; серйозно ставиться до термінів і планів; створює і розриває безліч короточасних зв'язків; несе індивідуальну

відповідальність за трудовий час, заповнений конкретними обов'язками; сприймає час як загрозу – швидкий і дорогий перебіг подій, який треба повністю використовувати; вирішує конфлікти за принципом пріоритету (

«Перші - кращі») і черговості проблем; визнає розум і логіку вільними від недоліків ланцюгів причин і наслідків, посилок і висновків; оцінює товари в часі - від новинок і рентабельності через рутинне виробництво до падіння прибутку і смерті.

Синхронічний менеджер діє інакше: зайнятий багатьма справами одночасно; сприймає час як гнучке, еластичне, неподільне; легко відволікається від справи; вважає всі встановлені терміни бажаними, але не обов'язковими; все життя встановлює і періодично відновлює постійні зв'язки; відповідає за використання минулого в сьогоденні для гарантій кращого майбутнього; вирішує конфлікти шляхом задоволення кількох потреб з мінімуму координованих процесів; вважає розум принципом синтезу і синхронізації декількох завдань і цілей всього процесу; вважає оновлення товарів природною властивістю часу, оскільки «Гени» одного товару дають життя наступним поколінням [10, с. 256].

Перша концепція часу і тип менеджера найбільш характерні для США, друга - для Японії. США - це «країна метушні», в якій час став безжальним переслідувачем. Американська культура розглядає людське життя як коротку мить, за яку потрібно буде відзвітувати перед Богом. Це породжує ряд негативних наслідків: вузьке трактування успіху; прагнення до негайної вигоди; недооцінку минулого досвіду; зв'язок особистої відповідальності з коротким періодом виконання менеджерських (і політичних) функцій; вплив на мораль; раціоналізм; кількісне обґрунтування рішень; «паперову продуктивність»; пріоритет молодості над старістю; стихію творчої деструкції.

Переконання в смертності товарів і ринків має силу самопідтверджуваних пророцтв. Виникла навіть особлива галузь «Кризового



управління» (коли фірми напередодні банкрутства), яке заперечує корисний досвід занепаду підприємств і його використання новими фірмами. Кожна з них починає заново. Метафора «часу- смерті» подібна гіпнозу. Це підтверджує факт високої смертності американських менеджерів.

Досягнення - приписування статусу породжує специфічне відношення між рівністю і ієрархією. В американській культурі образ гри і конкурсу виконує головну роль, а ієрархія вважається ланцюгом вказівок. В Японії ієрархія прийняла образ сім'ї, саду, зв'язку старших і молодших за принципами морального боргу, подяки, координації минулих, нинішніх і майбутніх подій. Американці праві в тому, що модель «сім'ї» виправдовує протекцію, етнічні бар'єри і сформовані залежності. Однак внаслідок такої установки в США практично не зустрічаються індивідуальна лояльність і самопожертви заради фірми.

Це породжує дилему досягнення - приписування статусу. Залежність статусу від особистих успіхів пов'язує лінійну концепцію прогресу з прагматизмом і емпіризмом. Нагороджуються тільки ті, хто краще працює. Критерій особистих успіхів дозволяє виявити людський потенціал, але приховує конфлікт між «видатними» і «хорошими» фахівцями. У США культивується конфлікт між групами «видатних працівників» і «вічних невдах». Нереалізовані прагнення породжують безліч фрустрованих людей. Потрапити в вище коло бізнесу і влади вкрай важко, зате випасти можна в будь-який момент. Середній успіх не вважається успіхом. Більшість програє сутичку за успіх і постійно чує, що саме вони в цьому винні.

Дилема ієрархії і рівності пояснюється тим, що в країнах Заходу не існує східної мудрості «Начальству видніше». Однак ієрархічна держава (Японія) досягла великих економічних успіхів. Для пояснення цього факту пропонують модель, в якій бюрократія і сім'я трактуються як дві системи рівності і ієрархії, механічного та органічного порядку.

На Заході панує механічний порядок бюрократії. Він включає:

аналітику та детальні вказівки зверху до низу; жодне з них не є всеосяжним, припускаючи інтерпретацію нижчими рівнями; відносини між рівнями влади і управління безособові, раціональні, утилітарні, безпристрасні. Звідси випливає ще одна проблема: без ієрархії індивідуалізм перетворюється в анархію; ієрархія ускладнює досягнення статусу, а його передача не має сенсу при рівності людей; зв'язок аналізу з партикуляризмом порушує принципи цілісності та порядку.

**Висновки.** Отже, неінституціональна теорія базується на посилках: капіталізм - гра за суворими правилами; дивергенція (розбіжність траєкторій) - закон розвитку західного капіталізму. Але в останні десятиліття ХХ ст. англосаксонські країни прагнуть нав'язати парадигму своєї культури решті світу.

### **Література**

1. Андрущенко В., Губерський Л., Михальченко М. Культура. Ідеологія. Особистість: методолого-світоглядний аналіз. – К.: Знання України, 2002. – 580 с.
2. Головатий М.Ф. Мистецтво політичної діяльності: Навч. посібник для вузів. – К.: МАУП, 2002. – 175 с.
3. Головатий М.Ф. Соціологія молоді. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: МАУП, 2006. – 303 с.
4. Рикардо Д. Сочинения / Пер. под ред. Н.М. Смит. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 1. Начала политической экономии и налогообложения. – 365 с.
5. Сливка С.С. Роль економічної культури юриста у формуванні професіоналізму / Право України.– 1999.– №4. – С. 84–110.
6. Сливка С.С. Філософсько-правові проблеми професійної культури юриста: Автореф. дис... докт. юрид. наук: 12.00.12 / Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2002. – 32 с.

7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
8. Сур'як А.В. Економічна культура в умовах ринкової трансформації: Автореф. дис... канд. економ. наук: 08.01.01 / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К., 2001.– 15 с.
9. Турчинов О.В. Тіньова економіка (методологія дослідження та механізми функціонування): Дис... докт. екон. наук: 08.01.01 / НАН України; Інститут Росії. – К., 1997. – 386 с.
10. Экономическая культура населения / Под ред. академика НАН Украины В.М. Вороны, д-ра филос. наук, профессора Е.И. Суименко. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2008. – 316 с.
11. Янбулатова О.Ю. Экономическая культура как фактор социально-экономического развития: Дис... канд. эконом. наук: 08.00.01. – Кострома, 2000. - 101 с.

### **References**

1. Andrushchenko V., Gubersky L., Mikhalchenko M. Culture. Ideology. Personality: methodological-ideological analysis. - К .: Knowledge of Ukraine, 2002. - 580 p.
2. Golovaty MF The Art of Political Activity: Teaching. a manual for universities. - К .: MAUP, 2002. - 175 p.
3. Golovaty M.F. Sociology of youth. - 2nd species., Processing. and add - К .: MAUP, 2006. - 303 p.
4. Ricardo D. Works / Per. ed. N.M. Smith - М .: Gorlizdad, 1955. - Т. 1. The beginning of political economy and taxation. - 365 p.
5. Slyva S.S. The role of the lawyer's economic culture in the formation of professionalism // Law of Ukraine .- 1999.- №4. - P. 84-110.
6. Slyva S.S. Philosophical and legal problems of the professional culture of a lawyer: Author's abstract. dis ... doc. lawyer Sciences: 12.00.12 / National.

- lawyer acad. Ukraine to them Yaroslav the Wise. - Kh., 2002. - 32 p.
7. Smith A. The study of the nature and causes of wealth of peoples. - M .: Exmo, 2007. - 960 pp.
  8. Suryak AV Economic culture in the conditions of market transformation: Author's abstract. Dis ... Cand. economist Sciences: 08.01.01 / Kyiv National Taras Shevchenko University. - K., 2001.- 15 p.
  9. Turchinov O.V. Shadow economy (research methodology and functioning mechanisms): Dis ... doc. econ Sciences: 08.01.01 / NAS of Ukraine; Institute of Russia. - K., 1997. - 386 pp.
  10. Economic Culture of the Population / Ed. Academician of the National Academy of Sciences of Ukraine V.M. Crows, Dr. Philos. Sciences, professor E.I. Siumenko - K .: Institute of Sociology of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2008. - 316 p.
  11. Yanbulatova O.Yu. Economic culture as a factor of socio-economic development: Dis ... Candidate. Economy Sciences: 08.00.01. - Kostroma, 2000. - 101 p.